

KREDITPLATTFORMEN

„Wir wollen vermeiden, dass hier ein Monster entsteht“

von: Nicolas Katzung
Datum: 29.06.2021 06:15 Uhr

Die Macher der Finanzierungsplattform Corefimatch wollen ihren Marktplatz für alle Netzwerkpartner öffnen und in ein Genossenschaftsmodell überführen. Das sei ökonomisch und gesellschaftlich deutlich effizienter, sagt Mitgründer Daniel Rodriguez.



Daniel Rodriguez

Die Finanzierungsplattform Corefimatch für alle Netzwerkpartner zu öffnen und in ein Genossenschaftsmodell überführen, sei ökonomisch und gesellschaftlich deutlich effizienter, sagt Mitgründer Rodriguez.

Urheber: Eugen Neumann

Für Kunden und Nutzer sind digitale Plattformlösungen eine feine Sache. Problematisch wird es nur dann, wenn die Plattformen eine Monopolstellung erlangen und den Markt nach Belieben dominieren.

Das sei in den meisten Fällen unausweichlich, meint Daniel Rodriguez, einer der drei Gründer von

Corefimatch. Deswegen will er gemeinsam mit seinen Mitstreitern ein Experiment wagen: Sie stellen ihre Plattform der Allgemeinheit zur Verfügung. Alle angeschlossenen Nutzer sollen gleichermaßen vom Erfolg der Plattform profitieren. „Wir sind einfach der festen Überzeugung, dass die deutsche Immobilien- und Finanzbranche hier Vorbild und Vorreiter für Europa und den Rest der Welt sein kann.“

Jetzt gehe es darum, Kreditvermittler und Kreditgeber zu überzeugen, gemeinsame Sache zu machen. „Bis zum Sommer wollen wir einen repräsentativen Querschnitt des Finanzierungsmarkts haben, mit dem wir dann den ersten Schritt gehen wollen, nämlich die Plattform in ein Konstrukt zu überführen, das für alle offen ist und an dem alle beteiligt sind.“

Lesen Sie hier das gesamte Interview:

Herr Rodriguez, über soziale Netzwerke haben Sie dazu aufgerufen, die Plattformökonomie neu zu denken: Anstatt digitale Plattformen in den Händen einzelner Gesellschafter zu belassen und diese wachsen zu lassen, plädieren Sie für eine Plattform-Kooperative, also für genossenschaftlich organisierte Plattformen, an denen alle Nutzer beteiligt sind und gleichermaßen an den Gewinnen partizipieren. Was ist an dem bisherigen Shareholder-Value-Ansatz verkehrt?

Die Idee der Plattform-Kooperativen ist nicht neu – es gibt einige, die so denken und bereits so handeln. Digitale Plattformen der aktuellen Generation tragen noch immer eine „The-winner-takes-it-all“-DNA in sich. Das führt unweigerlich zu einer Monopolstellung, und Plattformmonopole sind nun mal schlecht. Nehmen Sie Amazon, Paypal, Ebay oder in der Baufinanzierung Interhyp und Europace. Wenn es eine Plattform schafft, in einer Branche ein Schwergewicht zu werden, und darauf läuft es stets hinaus, ist das nicht gut für den Markt. Der Staat versucht dann regelmäßig, im Nachhinein die Monopolisten wieder einzufangen. Deswegen sagen wir: Lasst die Plattformmonopole doch erst gar nicht entstehen. Oder mit anderen Worten: Wir wollen vermeiden, dass hier ein Monster entsteht und alle in eine Abhängigkeit gedrängt werden.

Was ist so schlecht daran, dass es wie bei den Baufinanzierungen zwei dominante Digitalplattformen gibt? Für die Kunden ist das doch super.

Aus Sicht des Kunden wäre sogar nur ein einziger Zugang mit allen angeschlossenen Kapitalgebern und Vermittlern das Nonplusultra – superbequem und prozesseffizient. Aber das wäre viel zu kurz gedacht, denn es würde eine brutale Marktmacht und Abhängigkeit entstehen, die dann sicherlich nicht mehr bequem und effizient ist. Die Kunden hätten es aber noch besser, wenn es nicht einen oder zwei dominante Marktplayer gibt, sondern ganz viele. Und denken Sie bitte auch an die angeschlossenen Marktteilnehmer, also Banken und Vermittler. Die haben zum Teil null Chance gegen die übermächtigen Portale. Das Ziel sollte sein, dass alle die Plattform sind und gleichermaßen an ihr partizipieren. Das ist ökonomisch und gesellschaftlich gesehen deutlich effizienter.

Handelsblatt **Inside**
REAL ESTATE

Ihnen gefällt dieser Beitrag aus unserem exklusiven
Fachbriefing für Immobilienprofis?

[Empfehlen Sie Handelsblatt Inside Real Estate weiter!](#)

Wie wollen Sie die einzelnen Marktteilnehmer, die insbesondere in der Immobilienfinanzierung im harten Wettbewerb zueinander stehen, davon überzeugen, hier gemeinsame Sache zu machen?

Da ist in der Tat viel Überzeugungsarbeit gefragt. Vor allem wollen wir zunächst einmal eine Diskussion darüber anstoßen. Dabei sind wir total offen für Gegenvorschläge und andere Lösungsansätze. Uns war es wichtig auszusprechen und zu zeigen, dass es bessere Alternativen für die digitale Welt gibt. Jetzt müssen wir den Akteuren etwas Zeit und Luft geben, sich mit dieser Idee auseinanderzusetzen und sich eine Meinung zu bilden. Aber die Vorteile liegen unseres Erachtens auf der Hand.

Wie sehen die aus?

Nehmen Sie als Beispiel die Blockchain. Dahinter steckt ein dezentrales System, das allen gehört. Das ist ein charmanter Ansatz und trifft genau unsere Vorstellung eines genossenschaftlichen Modells. Warum sollte jemand Milliarden anhäufen, wenn es allen zugutekommen kann. Wir wollen unsere Partner zu Miteigentümern machen, sie mitbestimmen lassen. Das ist für uns eine andere Form von Plattformökonomie. Grundsätzlich muss sich der Markt entscheiden, ob er sich zu einer Plattform zusammenschließt, oder ob er das Feld irgendjemand überlässt und am Ende in die Röhre schaut. Je intensiver der Wettbewerb und je uneiniger der Markt, desto größer die Gefahr. Ein gemeinsamer Angriff ist also die beste Verteidigung.

Woher kommt der Altruismus? Wollen Sie kein Geld mit Ihrer Plattform verdienen oder klappt es einfach nicht so, wie Sie es sich vorgestellt haben, sodass Sie jetzt umschwenken müssen?

Ein genossenschaftlich orientiertes Modell war von Beginn an unser Ziel. Alle Netzwerkpartner wussten vom Start weg, wie wir uns eine Plattform in dem Markt vorstellen. Unser persönliches Ziel haben wir erreicht: Wir haben gezeigt, dass unsere Idee, Kreditsuchende, Kreditvermittler und Kapitalgeber auf einer Plattform zusammenzubringen, funktioniert. Und dafür brauchen Sie kein unfassbar großes Team und millionenschwere Finanzierungsrunden. Wir sind drei Gründer, haben noch einen weiteren Mitarbeiter und drei Freelancer. Das wäre aber natürlich alles nicht möglich gewesen, wenn wir nicht eine andere Motivation gehabt hätten, als möglichst viel Geld zu verdienen. Wir hätten die Plattform schon mehrfach verkauft und Finanzierungen annehmen können. Das ist aber nicht unser Ziel. Wir wollen etwas anschieben und positiv verändern. Für uns ist und war auch immer klar, dass wir das nicht bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag, also wie bei Start-ups üblich bis zu einem Exit, machen wollen. Die vollständige Skalierung der Plattform werden sicherlich erfahrene Manager machen und nicht wir.

Mit Corefimatch sind Sie im Segment gewerbliche Immobilienfinanzierung unterwegs. Ein Geschäft, von dem im Grunde alle Experten sagen: Das lässt sich nicht einfach so digitalisieren, weil es sich nicht um ein Standardgeschäft handelt, sondern handgefertigtes „Peoples Business“ ist. Haben Sie sich nicht das falsche Segment für Ihre kleine Revolution ausgesucht?

Nein, denn auch die gewerbliche Immobilienfinanzierung lässt sich digitalisieren. Die Frage ist nur, in welcher Form. Das wissen auch die Banken. Schließlich haben sie es selbst versucht. Es hat nur nicht funktioniert, weil es alleine keiner hinbekommt. Prozesse zu digitalisieren ist das eine, eine Plattform aufzubauen etwas völlig anderes. Es kann nur mit einem Modell funktionieren, von dem jeder profitiert. Wir sind einfach der festen Überzeugung, dass die deutsche Immobilien- und Finanzbranche hier Vorbild und Vorreiter für Europa und den Rest der Welt sein kann.

Wie stellen Sie sich genau den Übergang zum genossenschaftlich-digitalen Ökosystem bei Ihrer Plattform vor?

Im ersten Schritt werden wir unser Netzwerk erweitern. Es werden weitere Vermittler dazukommen und wir öffnen uns für Banken und alternative Kreditgeber. Bis zum Sommer wollen wir einen repräsentativen Querschnitt des Finanzierungsmarkts haben, mit dem wir dann den ersten Schritt gehen wollen, nämlich die Plattform in ein Konstrukt zu überführen, das für alle offen ist und an dem alle beteiligt sind.

Das wäre idealerweise dann eine eingetragene Genossenschaft?

Das wäre der Oberknaller, wenn uns das gelänge. Damit würden wir die digitale Welt mit einem 200 Jahre alten urdeutschen Modell kombinieren und es in die Zukunft führen. Aus dem Kreis der Netzwerkpartner kam auch der Vorschlag einer KGaA – auch ein interessantes Modell. Ich glaube, an der „technischen“ Umsetzung wird es nicht scheitern, das bekommen wir hin. Den gemeinsamen Rahmen abzustecken, das wird die große Aufgabe sein.

Sie selbst würden aber weiterhin an der Plattform mitwirken?

Wir sehen uns in solch einem Modell als Ökosystem-Service, also als Technologiepartner, der die Weiterentwicklung und den Betrieb möglicherweise mit weiteren Partnern vorantreibt. Ob und wie wir selbst dann noch an der Plattform beteiligt sind, wird sich nach all den Gesprächen zeigen. Aber wie gesagt: Hier sind wir für Vorschläge unserer Netzwerkpartner offen.

Wie ist Ihr Vorschlag in der Immobilien- und Finanzwelt bisher angekommen?

Sagen wir es mal so: Veränderung braucht viel Zeit und eine große Unterstützung. Mehrere Zeilen Code zu schreiben ist relativ einfach. Menschen für Veränderung und Zukunft zu gewinnen ist brutal schwer. Schauen wir mal, wie gut wir überzeugen können.

Herr Rodriguez, vielen Dank für das Gespräch.